

Das ideale Werkzeug für den Online-Handel

Automatisch mehr Zeit für das Tagesgeschäft

Vom großen Wirbel um neue Geschäftsfelder hält Rainer Kleine-Tebbe nicht viel. Zu viele hat der Maschinenbauer schon kommen und wieder gehen sehen. So hat er seine TBS GmbH stets mit Bedacht an veränderte Marktbedingungen angepasst und etwa sein Sortiment von der Schweißtechnik zu Werkzeug und Werkstattausrüstung umgestellt. An den Kunden brachte die TBS GmbH ihre Ware über das Ladenlokal in Aachen, das meiste wurde allerdings über den Versandhandel und Außendienstler abgewickelt. Bis das Internet salonfähig wurde. Rainer Kleine-Tebbe beobachtete die Entwicklung genau und verlegte sich nach einer Phase der



Mischkalkulation schließlich wohlbedacht auf das Online-Geschäft. „Die Kosten für die Außendienstler waren immens, während die Online-Nachfrage stetig anstieg.“ So stark, dass auch die DOS-basierte Software bald ausgedient hatte. „Man konnte nicht einmal ein Fax daraus verschicken.“ Eine professionelle Warenwirtschaft musste her – Kleine-Tebbe führte die Office Line von Sage ein. Und da mit den Umsätzen auch die Handling-Probleme wuchsen, stand die Anbindung des Online-Shops außer Frage. „Wir haben uns damals für die preisgünstigste Variante entschieden und einen externen Shop gewählt“, erzählt der Geschäftsmann. Dank der optimierten Schnittstellen funktionierte das Zusammenspiel zunächst gut, nach einiger Zeit offenbarten sich aber einige Schwächen. So ist ein Shop allein für die Neukundengewinnung nur bedingt geeignet – „vor allem Bestandskunden kaufen hier ein“ –, und für die Einbindung von eBay und Amazon benötigte Kleine-Tebbe ein drittes Programm. „Damit funktionierte der Abgleich zwischen den verschiedenen Plattformen aber nicht optimal, sodass wir Ware teilweise doppelt verkauft haben.“

Firma:

TBS GmbH Werkstatteinrichtung

Sitz:

Aachen

Geschäftsführer:

Rainer Kleine-Tebbe

Mitarbeiter:

4

Internet:

www.tbs-aachen.de



4 SELLERS

Als der Shop schließlich nicht mehr supported wurde, schaute sich Kleine-Tebbe nach einem neuen System um. Er wählte 4SELLERS. „Wir haben uns diesmal bewusst für eine hochwertige Lösung entschieden, bei der die gelieferte Qualität wichtiger ist, als schneller Absatz durch niedrige Preise.“ Auch der Wettbewerbsvorteil war ausschlaggebend. 4SELLERS ist komplett in die Office Line integriert und konnte nahtlos auf der vorhandenen Datenbank aufsetzen. Rund 30.000 Artikel hat die TBS GmbH in den Stammdaten angelegt. Kleine-Tebbe schätzt die Übersicht: „Mit einem Klick sehe ich, welcher Artikel am Lager ist oder nicht vorhanden.“ Ohne Brüche werden auch der Shop und die Verkaufsplattformen eBay und Amazon eingeschlossen, sodass der Verkaufsprozess vom Klick des Kunden bis zum Versand der Ware durchgängig abgebildet wird. Automatisch veranlasst

4SELLERS die einzelnen Schritte, auch den Abgleich der Daten in Echtzeit: Überverkäufe sind praktisch nicht möglich. Das hat den Verkaufsprozess deutlich beschleunigt und den Umsatz um fast 30 Prozent gesteigert. „Wir haben bis zu viermal mehr Belege als vorher und verschicken mittlerweile 250 Pakete am Tag.“ Dabei beschäftigt Kleine-Tebbe nach wie vor nur vier Mitarbeiter. „Ohne 4SELLERS bräuchte ich mit Sicherheit zwei Leute mehr.“ Die Software entlastet auch den Chef, selbst die Datensicherung läuft automatisch. „Ich habe keine Arbeit mehr“, bekennt Kleine-Tebbe mit einem Augenzwinkern. Dafür lässt ihm 4SELLERS Zeit für das Tagesgeschäft: verkaufen, statt die Arbeit organisieren. Und Zeit für sich selbst: Mit 4SELLERS war zum ersten Mal seit sechs Jahren ein entspannter Urlaub möglich.“



„Mit den Automatismen von 4SELLERS kann ich mich auf das Verkaufen konzentrieren, statt die Arbeit organisieren zu müssen. So haben wir den Umsatz um fast 30 Prozent gesteigert bei gleicher Mitarbeiterzahl.“

Rainer Kleine-Tebbe



4SELLERS